

## **Der Gewinner der innovativsten CRM-Lösung steht fest**

**Auf der diesjährigen CRM-expo - der Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement - wurde der CRM Innovationspreis verliehen. Der Gewinner ist das mittelständische Unternehmen Jesse GmbH & Co KG, die gemeinsam mit der Emnis GmbH ein innovatives CRM System eingeführt hat.**

Nürnberg, 06.10.2011 – Customer Relationship Management (CRM) steht ganz oben auf der Agenda der Unternehmensführungen. Laut einer aktuellen Umfrage des IT-Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Gartner werden die Ausgaben für CRM-Software in diesem Jahr das größte Wachstum innerhalb des Marktes für Unternehmenssoftware ausweisen. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen setzen zunehmend CRM-Lösungen ein, um den Vertrieb und das Kundenbeziehungsmanagement kostengünstiger und effizienter zu organisieren.

### **Zurück zu Stift und Papier**

Die Jesse GmbH & Co KG ist ein typisches mittelständisches Unternehmen mit insgesamt sechzig Mitarbeitern an mehreren Standorten und hat sich für die Einführung einer CRM-Lösung entschieden.

Das CRM-System ermöglicht dem Aussendienstmitarbeiter alle relevanten Kundendaten aufzurufen, um gezielter und flexibler auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können. Die Kommunikation ist reibungsloser und die Reaktionsgeschwindigkeiten sind deutlich höher. Angebotsanfragen und Reklamationen werden noch am selben Arbeitstag bearbeitet. Die Zeiten der klassischen „Notebook-Barriere“ bei Kundengesprächen sind vorbei. Durch den Einsatz von digitalen Stiften und speziellem Papier landen die Gesprächsnotizen direkt im CRM-System. „Durch die Kombination der traditionellen Stift- und Papier-Methode mit einem modernen CRM-System rückt der Kunde wieder in den Mittelpunkt“, so der Geschäftsführer der Emnis GmbH Tobias Zimmer.

### **Das Kundenbeziehungsmanagement wird mobil**

Der Trend zu CRM-Systemen wird durch die Entwicklung von Software-as-a-Service (SaaS) weiter vorangetrieben. Lösungen, die als Service angeboten werden, können flexibel webbasiert abonniert werden. „Einstmals sehr teure Lösungen werden somit auch gerade für kleine und mittelständische Unternehmen erschwinglich“, so Tobias Zimmer weiter. Laut Gartner werden bis 2014 rund 32 Prozent aller CRM-Lösungen „as-a-Service“ angeboten. Die Aussendienstmitarbeiter der Jesse GmbH & Co KG steigern somit die Mobilität. Kundendaten können jederzeit und überall aufgerufen und bearbeitet werden.

### **Über die Emnis GmbH**

Emnis ist ein Hersteller von Web-CRM mit aktuell 700 Installationen und arbeitet bundesweit mit 30 Rollout-Partnern zusammen. Das Unternehmen wurde 2005 gegründet und hat seinen Sitz in Plauen. Emnis Web-CRM wurde im Mai diesen Jahres mit dem „Cloud-Award 2011“ als eine von fünf beliebtesten SaaS-Lösungen ausgezeichnet.

### **Kontakt Daten:**

Emnis GmbH, Windmühlenstr. 2, 08523 Plauen  
Tobias Zimmer, Telefon: +49 (0) 3741 1469401, Telefax: +49 (0) 3741 1469402  
E-Mail: info@emnis.de, Web: www.emnis.de